

Negoziare e comunicare con stile

- Un caso aziendale -



Il cliente

Società della P.A (Ministero del Lavoro)

Il cliente è una società del Ministero del Lavoro con circa 1000 dipendenti; la sua missione è offrire servizi e svolgere azioni in materia di lavoro, nell'ambito delle competenze che la Costituzione assegna allo Stato in materia di lavoro. Mette a disposizione il suo patrimonio d'esperienze, di competenze, di buone pratiche e la sua rete di consulenti e realizza programmi in collaborazione con le Amministrazioni centrali e locali, per migliorare le capacità del sistema Paese nel creare opportunità di occupazione con una particolare attenzione alle categorie deboli del mercato del lavoro.

Contesto e obiettivi



La richiesta di D.M., il Direttore delle Risorse Umane, è nata dall'esigenza di massimizzare la coerenza dei comportamenti organizzativi e degli stili di comunicazione del top management con il brand aziendale. I dirigenti affrontano ogni giorno negoziazioni complesse in ambito pubblico e devono sviluppare uno stile comune per rappresentare l'azienda. Il suo obiettivo è rinforzare l'identità del team dirigenziale attraverso un processo di sviluppo e riallineamento degli stili di comunicazione e negoziazione.

Soluzione proposta



La soluzione proposta da Kairòs Solutions è il **Lean Learning Centre** un percorso integrato costituito da 4 momenti:

- **Negotiation skills 2gg**
- **Meeting Management skills 2gg**
- **Executive Coaching 5 sessioni**
- **Follow up 1g**

Lo sviluppo di uno stile coerente con il brand aziendale è stato facilitato da un lavoro di consapevolezza, integrazione e sviluppo delle modalità con le quali i dirigenti affrontavano le situazioni negoziali ed organizzative.

Metodologia



E' stata adottata una metodologia di lavoro costituita da una serrata alternanza tra:

- attività ad alto potenziale creativo, con situazioni simulate e metaforiche di negoziazione e gestione delle riunioni
- momenti di team work/formazione che hanno puntato a massimizzare l'efficacia attraverso la realizzazione di obiettivi concreti.

Sono state utilizzate mappature delle esperienze, questionari per verificare gli stili di comunicazione e negoziazione, role play.

Risultati e valore aggiunto



- Allineamento e integrazione del management
 - Miglioramento della consapevolezza del proprio modo di affrontare le trattative
- Aumento dell'efficacia del processo negoziale
 - Coerenza degli stili individuali con il brand aziendale
- Linee guida aziendali per il meeting management

Negotiation skills

I partecipanti hanno condiviso esperienze personali di negoziazione e approfondito la conoscenza reciproca delle modalità di comunicazione, del tipo di lavoro svolto e delle criticità affrontate. Le tecniche e le esercitazioni hanno stimolato i partecipanti a riflettere sulle proprie esperienze di negoziazione efficace, per poi estrapolare, in sottogruppo, modelli condivisi. I momenti di formazione frontale hanno integrato e sviluppato le conoscenze dei partecipanti. Si è passati dall' "AS IS" individuale al "TO BE" di gruppo, costituito da un modello di negoziazione condiviso, sintesi dell'eccellenza di ogni partecipante e degli apprendimenti ricevuti.

Metodologia e tools

